

*LAS DOS CARAS DEL DIOS YANO:  
CRECIENTE PROTECCIONISMO EN UN MUNDO DE «LIBERTAD».*

*La política de las Grandes Regiones.*

Estamos contemplando desde hace varios años una gran paradoja en la política comercial y económica internacional: La invocación pública mundial de principios de libertad de comercio y, al propio tiempo, las realidades de políticas proteccionistas como objetivo de asociaciones de Estados en grandes regiones.

Siempre ha habido y habrá sea contradicciones, sea paradojas, en la política de los pueblos. Y las actuales, en el campo señalado, pudieran explicarse ingenua o descriptivamente como una evolución de los nacionalismos decimonónicos no ya hacia acuerdos internacionales, sino hacia el coestatismo: asociaciones institucionalizadas o unidades mayores pluriestatales, iniciadas en lo económico con los mercados comunes o zonas de libre cambio interior, con barreras aduaneras frente al exterior.

Si, empero, el proceso puede verse solamente como una evolución en la organización estatal espacial de los hoy por hoy inconfundibles pueblos, la forma, los objetivos y las acciones y decisiones político-económicas de tales grandes espacios, con propósitos de unificación, se prestan a llamar nuestra atención ante la posibilidad de que sus consecuencias—no solamente en el orden económico, sino que también en los demás órdenes de convivencia humana internacional—puedan derivar en graves fricciones; si, en lugar de facilitar la apertura y comprensión de las relaciones entre los pueblos, nos llevaran a un distanciamiento entre bloques irreductibles en sus defendidos y nuevos espíritus, ahora ya no nacionales, sino de meros intereses de los nuevos espacios, gobernados por esas nuevas instituciones coestatales.

Además, cabe preguntarnos si la economía, como base de uniones institucionales entre Estados, puede considerarse como firme base para ulteriores avances unificadores, pues la historia económica, por naturaleza, es la más voluble de las realizaciones humanas.

Este movimiento espacial institucional es tan reciente que ninguna de esas asociaciones coestatales—hasta el presente prevalentemente político-económicas—, tiene diez años de existencia, si no tenemos en cuenta el ámbito comunistoide.

En efecto, tres son los recientísimos grandes bloques económicos coestatales: la Comunidad Económica Europea, llamada Mercado Común «europeo», que en 1957 dió, por sorpresa, el primer paso con su exclusivo Contrato de Roma entre seis países. La Asociación «europea» de libre-cambio (EFTA), nacida en defensa propia y también sólo parte de la Europa total, y la Asociación llamada latinoamericana de libre comercio (ALALC) que hoy, con el reciente ingreso de Venezuela, solamente deja aparte dos países iberoamericanos del Sur, Bolivia y Panamá; más el cuarto bloque, formado por los cinco Estados de América Central, con su Organización de los Estados Centroamericanos (ODECA).

Las primeras consecuencias, obligadas por la llamada Comunidad económica europea y, con las mismas premisas, por la existencia de los Estados Unidos del Norte de América, no han sido solamente la constitución de los bloques de la ALALC y de la ODECA, sino que los países africanos también se han visto llevados a tales uniones.

En efecto, son de muy reciente creación las siguientes cuatro uniones o asociaciones económicas en los espacios africanos<sup>1</sup>.

Unión Aduanera del Africa occidental.

Unión Aduanera y Económica del Africa Central (UDEAC), que integra: la República Centroafricana (ex Ubangui-Chari), Gabón, Congo (Brz.), Chad y la República Federal del Camerón (ésta con arancel de transición), en vigor desde el 1 de enero de este año 1966; iniciada en 1961 con la URAC, Unión de las repúblicas del Africa Central.

<sup>1</sup> En septiembre de 1961 se constituyó la Unión africana y Malgache (UAM) y la Organización africana y Malgache de cooperación económica (OAMCE) integrada por las doce repúblicas de: Mauritania, Senegal, Niger, Alto Volta, Chad, Centroafricana, Costa de marfil, Dahomey, Camerón, Gabón, Congo (Braz.) y Malgache.

Convenio para un mercado común de cinco países árabes, en el cual la República Árabe (RAU) va junto con los Estados del Oriente Medio: Irak, Jordania, Siria y Cuait, en vigor desde el 1 de enero del pasado año 1965.

A los cuales hay que añadir la Zona de Libre Comercio, integrada por diecisiete Estados africanos y la República Malgache<sup>2</sup>, los cuales, a primeros de junio de 1964, prorrogaron, en Yaunde, por otros cinco años, el Convenio de asociación con el llamado Mercado Común de seis países europeos y cuyo primer Convenio (1958-1962) fue a raíz del Contrato de Roma, en interés de sus componentes y sin cuidado de terceros países<sup>2 bis</sup>.

Además, también en América, unas islas del Caribe han iniciado una cooperación económica denominada Acuerdo de Zona de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA), integrada por la Guayana británica y las islas Barbada y Antigua, que entrará en vigor en primero de septiembre de este año 1966, con esperanza de nuevas adhesiones, por ejemplo, la isla de San Vicente, de las de Barlovento.

La característica económica exterior de todas esas asociaciones es el proteccionismo de su comercio frente a los demás países, a pesar de las propugnationes públicas y privadas, nacionales e internacionales, de libertad en las transacciones internacionales.

### *Autarquismo y Gran Mercado.*

Hace años tuvimos ocasión de realizar un estudio sobre la cláusula de nación más favorecida<sup>3</sup>, que es la institución que liga a la economía internacional con el derecho internacional, y pudimos constatar que cuando en los últimos años veinte todo parecía conducir a su cada vez mayor extensión y efectividad —pues la incondicionalidad y universalidad de aplicación aduanera eran ya efectivas en varios tratados y el ambiente mundial se mostraba propicio a ello—, al sobrevenir la crisis mundial se dio la explosión de múltiples proteccionis-

---

<sup>2</sup> Mauritania-Niger-Chad-Senegal-Mali-Alto Volta; Costa de Marfil-Togo-Dahomey; Camerón-Rep. Centroafricana-Congo (Leopold.)-Congo (Braz.)-Gabón-Ruanda-Burundi; Somalia y República Malgache (Madagascar). La casi totalidad independizados en 1960, excepto Ruanda y Burundi en 1962.

<sup>2 bis</sup> Desde el 25 de este junio, catorce de ellos constituidos en la O. C. A. M. para la cooperación política y económica.

<sup>3</sup> *Hacia el abandono de la Cláusula de Nación más favorecida.* Estudio en la Revista «Economía Española». Separata. Publicaciones de la Unión Económica. Madrid, 1934, 56 pp.

mos y artilugios de defensa e hizo añicos a todo el edificio de apertura de las relaciones comerciales y económicas del mundo. Entonces aparecieron dos fenómenos de consecuencias político-económicas internacionales captables por un fenómeno común: el abandono de la cláusula. Fenómenos contrapuestos: Uno, de *autarquismo económico*, abandonando la cláusula para tener manos libres con las políticas de nacionalismo económico; otro, de iniciación de *economías de gran mercado*, abandonando la cláusula hacia el exterior para formar uniones, por lo menos aduaneras, entre varios Estados. He aquí el antecedente del coestatismo actual, que no sabemos por qué no lo vemos anotado en lugar alguno.

He aquí, sin sus notas, nuestro texto *Hacia la economía de Gran Mercado*, de 1934, que creemos útil recordar.

«La cláusula de la nación más favorecida, al tender a la igualdad de trato, sufre excepción tanto al reducirse los Estados en su propia economía, discriminando las corrientes de su tráfico con limitaciones desiguales para los diversos países, como al querer buscar, para sus productos, mercados mayores a base de obtener o conceder preferencias. La cláusula, por tanto, si bien tiende a esa igualdad de trato y con ella a la extensión en cantidad del tráfico internacional, es, a su vez, el escollo mayor para la transformación del *statu quo* de los Estados económicos, la dificultad mayor para un cambio de estructura político-económica y, por tanto, para la ampliación o modificación de los «mercados».

La nueva estructuración política europea, de una parte, aumentando el número de unidades económicas y, de otra, las necesidades de racionalización y de aumento de la magnitud óptima de las células económicas (empresas), son dos fenómenos, estructural-político el primero, de consecuencias funcionales el segundo, contrapuestos para el normal desarrollo económico de las relaciones internacionales.

Los Estados, principalmente europeos, han querido primero afirmar la nueva estructuración política europea mediante una política económica tendente a abastecerse a sí mismos. Muchos de ellos, sin embargo, han reconocido la imposibilidad de llevar adelante esa autarquía económica. Los predominantemente industriales, ante la dificultad de hallar en su mercado interior entera colocación a sus productos, mientras que los predominantemente agrícolas ante la necesidad de colocar en el extranjero sus excedentes de producción.

Estas preocupaciones hacia la obtención de un mayor mercado económico

han dado origen a los modernos intentos de preferencias, de rebajas plurilaterales de tarifas aduaneras y de uniones aduaneras propiamente dichas.

Uno de los problemas más importantes para Europa del Sudeste ha sido la colocación de su excedente de cereales, especialmente ante la gran cosecha de 1929 y 1930; de ahí dos corrientes de tentativas: tratados preferenciales bilaterales y convenciones plurilaterales, preferenciales también. La primera halló su concreción pública internacional con la firma de los tratados germano-rumano y germano-húngaro, en 1931, así como franco-yugoslavo y franco-húngaro. Lo segundo, después de numerosas conferencias entre dichos Estados y asimismo internacionales de cooperación europea, concretó sus mínimas aspiraciones en la conferencia de Stresa.

Ambos intentos han fracasado. En los dos casos, puesto que se trataba especialmente de la concesión de rebajas de tarifas aduaneras preferenciales de parte de los Estados industriales europeos para los cereales de los países agrícolas del Este europeo, y puesto que las negociaciones debieron de acomodarse al orden de la Sociedad de las Naciones, tuvieron ambos la dificultad de realización ante la negativa de los países cerealistas de ultramar, Canadá, Australia y la Argentina, apoyándose precisamente en que tales preferencias constituían una violación de la cláusula de la nación más favorecida. Y para el caso de Stresa, además, hubo la oposición, primero, de India al abogar en el trato comercial internacional por los tratados bilaterales; y después, menos ostensible, Inglaterra, puesto que este país, recién terminada la Conferencia de Lausana, inició ya los preparativos para la Conferencia Imperial de Ottawa, en la que debía convenir, precisamente, todo un sistema preferencial con sus Dominios, entre ellos especialmente Canadá y Australia, que obtuvieron un trato preferencial para sus trigos.

Otra de las preocupaciones ha sido aquélla de Alemania para asegurarse un mercado mayor para su producción industrial, mediante la unión (*Anschluss*) económica con Austria.

Su fracaso, aparte de las razones políticas y de los argumentos a base del Dictado de Versalles y Tratado de Saint Germain, tiene también por causa el argumento que dice que dicha unión desvirtuaba y anulaba los Tratados con la cláusula de la nación más favorecida.

Y si bien se admite en los Tratados la consignación de la cláusula de excepción a la de la nación más favorecida para el caso de uniones aduaneras, en la práctica los intentos de estos últimos años, al igual que para el *Anschluss*, no han podido tener realización a causa de la presencia, en los Tratados de

los países que han querido realizarlos, de la cláusula de la nación más favorecida.

De entre todos los ejemplos, las dificultades halladas para llevar a efecto la Convención de Ouchy entre la Unión belgo-luxemburguesa y Holanda, es el más típico. Esta vez ha sido también Inglaterra, quien, en contestación a la notificación del Gobierno holandés, como representante de los firmantes de la Convención de Ouchy, manifestó que no podía aceptar su puesta en vigor por cuanto contravenía la cláusula de la nación más favorecida entre Holanda e Inglaterra, consignada en su Tratado de Comercio de 1837.

Y aunque no sea aquí lugar de analizar la citada Convención de Ouchy en relación a la situación jurídica internacional comercial entre Holanda y la Gran Bretaña, habremos de convenir que la citada cláusula de dicho Tratado no es incondicional, sino que al ser condicionada (como también lo es el Tratado de Ouchy, abierto a todos los Estados que se acomoden a sus cláusulas), supone, de parte de la Gran Bretaña, una voluntad de interpretar una incondicionalidad de la cláusula de su Tratado con Holanda para evitar no sólo la tendencia de unión económica belgo-holando-luxemburguesa, sino que también la entrada en ella de otros Estados, que más pudieran ser los Escandinavos (ligados ya con los Países Bajos por el Tratado de Oslo) que Francia, con costes de producción relativos con Bélgica y Holanda, demasiado elevados para aceptar el Tratado de Ouchy.

Así, pues, la existencia de la cláusula de la nación más favorecida ha impedido en este período de crisis una corriente de soluciones que tendía a una ampliación de los mercados, y ha sido la causa de un reforzamiento del proteccionismo en dichos Estados y, además, de la desvirtuación de la cláusula de la nación más favorecida en sentido contrario: cerrando sus corrientes de tráfico con monopolios y contingentes, cual es, en especial, el caso de Holanda<sup>4</sup>.

Esta situación de hace treinta años y su tan similar reproducción actual nos lleva a la enseñanza histórica y a la constatación, de una parte, de la veleidad de lo económico y de sus instituciones políticas, cuando se apoyan solamente en los intereses o coyuntura de cada actualidad; y, de otra, que a largo plazo y fundamentado en las básicas infraestructuras y estructuras situacionales de los países, nos muestra una permanencia de los fundamentales fenómenos<sup>7</sup> de la moderna economía: la búsqueda de grandes mercados y sus problemáticas paradójicas de competencias entre los mejor dotados y de relación de éstos con

<sup>4</sup> *Hacia el abandono...*, cit., págs. 34-41.

los peor dotados, con sus consecuencias para el comercio y la convivencia internacional.

*Países más y menos dotados.*

Esa veleidad del comercio se ha mostrado, una vez más, estos días con el anuncio, por el Presidente Johnson, de una Ley que la Administración norteamericana someterá al Congreso de dicho Estado Federal, mediante la cual el Presidente tendrá autorización discrecional para conceder la cláusula de nación más favorecida a los Estados del telón de acero, lo cual supondrá una muy fuerte reducción de los altos derechos aduaneros generales de los Estados Unidos del Norte de América. Paradójica decisión en relación con la inamistosa y eventualmente armada voluntad de dicho país hacia los que comercien individual y pacíficamente con Cuba.

Tal veleidad del comercio le es sustantiva no sólo histórica, sino esencialmente. La razón está en que todo comercio tiene dos caras: los intereses del vendedor y los contrapuestos del comprador. En el comercio la lucha—con, o a veces, sin *fair play*— es incesante y su paradoja está en que la prepotencia está siempre presente, si bien muchas veces inapercibida en los contratos o transacciones «libremente» consentidas, individuales. Ahora bien, tal prepotencia, a largo plazo, al exhaustar a una de las partes, revela que no es el camino para una continuada expansión comercial mundial y produce no solamente consecuencias económicas, sino que induce a consecuencias que originan conflictos políticos, ora en el interior de los propios países, ora tensiones y hasta guerras, solapadas o no, de ambiente, primero regional, con el peligro de transmittirse al ámbito mundial. ¡Veleidad peligrosa la del comercio!

Los países más dotados por su infraestructura y situación (los a sí mismos llamados más desarrollados)<sup>5</sup> han tendido a proclamar la utilidad de un co-

---

<sup>5</sup> El término de *backward countries*, luego *undeveloped countries*, hoy «países en vías de desarrollo», surgió en la Conferencia de Comercio de la Habana, al terminar la II Conflagración Mundial, implicando que los que no llegaron al nivel de los más desarrollados no supieron hacerlo. No podemos compartir tal narcisismo porque basta conocer las infraestructuras de los países económicamente más potentes para percatarnos que sus topografías y clima (llanuras, ríos navegables, temperatura, lluvias, recursos especialmente en energía—carbón, petróleo—, costas y puertos con excelentes trastierras) en todos son, sin com-

mercio internacional sin trabas, por cuanto el crecimiento de su industrialización les obliga a ampliar cada vez más, mundialmente, sus mercados, a pesar del hondo consumo de su lógica gran densidad de su población, incapaz, empero de absorber los productos de su mecanizada y hoy automatizada y por ende barata producción en masa.

Sin embargo, las ventas al exterior de los países más dotados, parte importante de las cuales tienen su potencial mercado en países menos dotados infraestructuralmente—y por ello de mala población o bien de nivel monetario bajo—, no tienen ni pueden tener una respuesta o demanda efectiva rápida y adecuada a las posibilidades de oferta de esos países mejor dotados—bienes de equipo y de agradable vivir—porque los productos que los menos dotados pueden ofrecer en intercambio son materias primas y productos del agro, cuya puesta en cultivo no puede realizarse con la prontitud de una planta industrial ni su volumen y valor alcanza a balancear los productos industriales o de equipo, que consideran necesarios y apetecen para su desarrollo potencial.

De ahí la preocupación de los países mejor dotados por el desarrollo de los menos dotados, para abrirse mercados a su incontenible desarrollo. Preocupación que no es a favor de los menos dotados, sino—lógicamente desde su ambiente—a favor de la ampliación de los mercados de sus producciones.

De su parte es lógico constatar que los menos dotados nunca se preocuparon de su expansión hacia los más dotados, hasta que éstos necesitaron sus mercados. Y esto es lógico porque unos eran colonias de explotaciones de los más dotados, atentos solamente a su política, y porque el bajo nivel de ingresos no permitía ahorro suficiente para plantearse en gran escala su tecnificación agraria o industrial, llevando anejo su instrucción y organización con finalidad

---

paración, de mucha mayor excelencia que las infraestructuras de los llamados subdesarrollados. Baste tener presente las costas europeas y sus trastierras asequibles, así como las norteamericanas, y compararlas con los climas y topografías surmediterráneas, norteafricanas, africanas e iberoamericanas, sin casi puertos por miles de kilómetros y sin trastierras asequibles económicamente. Cfr. *De Naturaleza, La Infraestructura económica*, cap. de *De Estructura Económica y Economía Hispana*, Madrid (Rialp), 1952.

De otra parte, la consecuencia de la difícil infraestructura de los países menos dotados es que, a pesar de la existencia de recursos, éstos, o bien tienen altos costes de producción y transporte, o bien el país no puede tener ni suficiente volumen y valor de producciones ni el elevado coeficiente de ahorro que permita las inversiones o finanzaciones de puesta en explotación de los recursos de posibilidad concreta de alta productividad. Sin financiación propia, su desarrollo con capital extranjero ha sido muchas veces esquilmante, por las cargas de servicios financieros no soportables por su exportación.



económica (en la humana y en varios de dichos países su cultura es tanto o más elevada que en zonas de pura intencionalidad económica de la vida). Es decir, que no puede haber condiciones favorables para hacer surgir un adecuado espíritu de empresa, pues cuando tales condiciones existen es de ver que en cualquier espacio del mundo surge y se manifiesta, con mayor rapidez que la sospechada, la élite creadora. El ejemplo de España lo pone paladinamente de manifiesto. De nada sirve y es humana y políticamente contraproducente intensificar, fuera de límites, una instrucción con fines económicos si no hay luego posibilidades de su empleo. La frustración es mala consejera.

En consecuencia, hoy, el «slogan» del desarrollo, aventado indiscriminadamente por doquier, y propugnado *urbi et orbi* por los países más dotados económicamente, se enfrenta con la paradoja que muestra cada vez mayor beneficio para sus propugnadores y menguados beneficios, cuando no retroceso, en los países menos dotados; con síntomas ya de repercusión en los ritmos, cada vez más desequilibrados, entre los oferentes y los mercados de países «nuevos». La repercusión de la arritmia entre espacios del comercio mundial, además, será más perjudicial a los más dotados porque su psicología es mucho más vulnerable que la de los menos dotados. Y este problema es de sumo interés para la paz mundial.

### *Presencia del dios Yano.*

Estas paradojas o contraposiciones en las relaciones económicas internacionales son esenciales al comercio; pero observemos una inadvertida, importante distinción: no es Mercurio su dios, sino Yano. Mercurio es el dios de las transacciones diarias, momentáneas, singulares, en definitiva fugaces y contingentes; mientras que Yano, si bien las requiere, implica la profunda sustantividad de esta perenne institución humana. Mercurio no piensa, es solamente un cartero que transmite órdenes e informaciones, mientras que Yano piensa: Yano, ciertamente, tiene dos caras, pero un solo cerebro.

La etiología de Yano proviene de la galería cubierta romana donde tenían lugar las transacciones cambiarias (el *As* redondo romano llevaba la efigie de Yano), galería con dos puertas (en latín, como es sabido, *ianua* = pasaje, entrada). De ahí su apelación: «el dios de las puertas» o de las dos caras, la del comprador y la del vendedor; caras opuestas como lo son sus intereses, pero con un solo cerebro, signo del equilibrio mitológico o de la sustantividad

y esencial unidad del fenómeno de las relaciones comerciales y de todo el dinamismo económico. Mito o figuración que es un postulado científico—jurídico, económico, humano—, porque es reflejo profundo de la realidad experimental: no puede subsistir el comercio si no hay equilibrio y equilibrios sucesivos de las partes. Aquí, pues, las dos caras indican todo lo contrario que perfidia; indican transacción, convivencia.

Ahora bien, los romanos concebían primordialmente las relaciones entre individuos y sólo atendieron a las relaciones singulares, *do ut des*, etc.; su dios Yano significaba cada una de las aisladas transacciones. Hoy sabemos que las relaciones entre grupos, entre naciones, no tienen igual tratamiento que las entre individuos, porque encierran una constante estructural con múltiples factores y funciones calificativas de consecuencias dinámicas en y entre estructuras; el dios Yano ya no representa relaciones bilaterales, sino las plurilaterales que tienen, por ser total, sustantividad global, distinta de la de cada una singular operación.

Pues bien, el comercio no es solamente intercambio bilateral independiente de mercancías, sino que tal tráfico global va unido a sus consecuencias dinámicas monetarias y éstas a las operaciones financieras de los cuerpos nacionales y en su repercusión internacional. Por tanto, si las consecuencias de transacciones bilaterales, a lo romano—cada una de ellas justa, económica y jurídicamente—, provocan perturbaciones globales, sea en la balanza de comercio, sea en la de pagos, con perturbaciones en la cotización de la moneda o bien en el movimiento internacional de capitales a corto o a largo plazo, tal movimiento y transacción de mercancías será insano; de tal manera que si bien puede aparecer inmediatamente dañada una parte global, la otra, o las otras, tarde o temprano acusarán su propio desequilibrio y perturbación no sólo en lo económico, sí que también con repercusión en las fricciones entre países. Así, pues, el dios Yano ha de poderse reír con sus dos caras ante cada nuevo nivel de equilibrio dinámico global; si únicamente lo hiciera con una sería pérfido o desequilibrado. Sólo así indica que las relaciones económicas internacionales son sanas, libres de perturbaciones por consecuencias tanto económicas cuanto políticas.

No se trata, pues, aquí de un traslado de la relación entre individuos a las transacciones entre grupos en una sociedad pluralista, en la cual la presión de los más fuertes, o aparentemente convincentes, sea la predominante, sino que se trata del conjunto mundial o de grandes espacios en el cual no puede subsistir un interés predominante a costa de los demás sin riesgo de perturbación en

el propio interés, ocasionalmente, dominante; porque este riesgo no es ya solamente económico, sino político, y porque toda perturbación del grupo prepotente le causa mayor daño y su psicología lo soporta peor que el aguante de los grupos menores; los cuales, además, son en mayor número y población, así como de psicología más firme ante la adversidad. En efecto, sus medios de comunicación son mucho menores, pero su ideología rechaza el relativismo y se funda en principios que invocan la verdad y que distinguen—aunque sea a su manera—el bien del mal, lo justo y lo injusto, en medio de un mundo meramente operativo y de radical neutralidad espiritual; hoy día, con excesiva proliferación de tensiones, aun teniendo en cuenta las naturales deficiencias o errores humanos.

### *El fenómeno actual.*

En esta situación se ha producido un fenómeno que al parecer tiende a generalizarse estos recientes años: la reacción proteccionista y de atisbos autárquicos en los países menos dotados, concomitante con la creación de las uniones aduaneras extraeuropeas que al principio hemos enunciado y como respuesta a los principios de autarquismo de grandes espacios, tales como la Europa del contrato de Roma o los Estados Unidos del Norte de América. Limitémonos también al Africa e Iberoamérica y enunciemos los cambios en sus políticas de comercio exterior y monetarias.

Los países iberoamericanos van adoptando la nomenclatura aduanera de Bruselas, lo cual es beneficioso para la mejora comparativa de las estadísticas de comercio exterior; y, al hacerlo, en general, los derechos se elevan. Los recientes nuevos aranceles son los del Perú, Bolivia y Argentina.

De su parte, de entre los Estados africanos, Nigeria y Zambia entre los nuevos, y Africa del Sur también han adoptado nuevos aranceles.

Pero donde se manifiesta la intensificación del proteccionismo es en las modificaciones de derechos de numerosas partidas de arancel frente a mínimas liberaciones o rebajas. Así, en Iberoamérica, y de 1964 a 1966, han aumentado recientemente derechos de varias o muchas partidas Perú, Venezuela, Argentina, Costa Rica, Colombia, Uruguay, Santo Domingo y Panamá. Así, en Africa tomaron iguales decisiones Libia, Nigeria (con su nuevo arancel, preparado para su asociación al llamado Mercado Común europeo), República

Sudafricana (con ocasión de su nuevo arancel), Mali, Queña, Tangañica, Uganda (con preferencias a países del Africa oriental), Seicheles, Gana y Sudán.

No bastan, empero, los derechos aduaneros para defender sus economías y son también numerosas las disposiciones interventoras y reguladoras del tráfico de mercancías, en especial las recientes de los nuevos Estados africanos respecto a contingentes y régimen de licencias. Así, las regulaciones contingentes de los diecisiete países asociados al llamado Mercado Común europeo y la República Malgache; así los contingentes globales establecidos en Dagomey, República Malgache, Tangañica, República Centroafricana, Congo (Braz.) y Túnez; y contingentes varios en el Gabón y Madagascar.

Más tampoco son suficientes las elevaciones de derechos y los regímenes de licencias y contingentes regulando las transacciones de mercancías, pues las situaciones de sus respectivas balanzas de pagos son en muchos precarias y precisan también proteger sus monedas o su comercio a través de disposiciones monetarias. De ahí, en Africa, las medidas de control del comercio exterior de Zambia, la exigencia de depósitos previos sobre el valor de importaciones de bienes de consumo, inclusive duraderos, en Gana; los impuestos sobre el consumo, además de la elevación de derechos en su nuevo arancel, en Nigeria; nuevas tasas comerciales en Zanzibar; licencias especiales en Tangañica; gran aumento de impuestos sobre el volumen de negocios y servicios en Malí.

En Iberoamérica, que arrastra las consecuencias de una rígida y paradójica ideología de estabilidad exterior de moneda, al propio tiempo que una libertad de precios de sus materias primas en los pocos y potentes mercados mundiales—estado de cosas que han provocado inflaciones y derrumbes de sus signos monetarios en varios importantes países—, ha habido continuas disposiciones de emergencia ante la imposibilidad de una lógica política comercial y monetaria. Bolivia parece excepción, con una serie de liberaciones de importación; México amplía el sector de contingentes; Costa Rica, obligada a mantener cambio fijo, aumenta los derechos sobre el consumo; Colombia modifica derechos arancelarios; Uruguay pone nuevas tasas a importaciones; Santo Domingo limita las importaciones de productos esenciales; y una serie de países con una política restrictiva de importaciones mediante depósitos o fianzas previas sobre el valor de importaciones (varias de ellas de más o mucho más del 200 por 100 del valor a importar, con plazos de devolución y coste financiero muy alto), las han rebajado o modificado, con riesgo, claro está, de su balanza de pagos si las otras medidas compensatorias no les son eficientes. Así Brasil, al propio tiempo que reduce las fianzas o depósitos previos, pone

una tasa fiscal del 30 por 100 y modifica la reglamentación de sus importaciones y exportaciones; Ecuador también reduce las fianzas; Argentina solamente exime de fianza a varias importaciones; Chile facilita el pago de importaciones; Uruguay aumenta la tasa de larga lista de importaciones; Uruguay, si bien atenúa las restricciones de importación y pagos, regula específicamente los depósitos previos.

Todas estas disposiciones indican que ni el comercio exterior, ni las balanzas generales de pagos de la gran mayoría de dichos países están sanas, es decir que sus economías—que dependen en gran parte y para muchos de los países de su relación exterior—están en desequilibrio no ya dinámico normal, sino anormal, sujetas a su evidente debilidad ante los mercados exteriores de sus, principalmente, materias primas y productos agrarios, imposibilitando su eficiente desarrollo y dando pábulo a fricciones políticas interiores y exteriores<sup>6</sup>.

De su parte, los países africanos, siguiendo sus prematuras independencias, se declaran igualmente independientes en el nombre o también en su régimen monetario. Recientemente establecen sistemas monetarios independientes, Malawi, Rodesia y Zambia. Sierra Leona instaura la *leona* como apelativo de su moneda nacional, subdividida en cien céntimos, igual a diez chelines. Gana adoptará el nombre de *cedí*, igual a cien *pisinás* e iguales a cien peniques, el 19 de julio de este año. (Hay también dos países árabes que rechazan sus apelaciones anteriores y adoptan el nombre de *dinar*; son Jordania y Cuait.)

Las modificaciones cambiarias de Iberoamérica son numerosas desde hace años. Argentina se debate ante su cambio, digamos libre, y su muy separado cambio oficial, modificado varias veces; Brasil aliena su tipo de cambio; Colombia establece nuevas modificaciones a sus múltiples cambios y sus aplicaciones; Uruguay reforma también sus cambios.

### *Consecuencias.*

¿Qué hemos de deducir de todo lo expuesto y analizado para la Política mundial, es decir, no ya sólo para las meras «relaciones», sino para la sana convivencia internacional?

---

<sup>6</sup> Cfr. nuestro estudio *La economía exterior de Iberoamérica*, en «Revista de Estudios Agro-Sociales», número 52, julio-sept. 1965, págs. 99-124.

No se nos oculta que este planteamiento de conclusiones hoy no satisfará a muchos. Y esto, porque la íntima conformación intelectual y afectiva, consciente o inconsciente, de cada ambiente es hoy poco propicia a poner en lugar del «otro» para una sincera comprensión de cada problema total. La categoría mental de *Weltanschauung* o cosmovisión, se ha creído que hacía referencia a todo el cosmos o mundo, cuando en la realidad no suele ser más que la transposición mundial de cada peculiar ambiente de cultura. Y quizá los países más potentes, económica o políticamente, son aquellos que más firmemente creen que su manera de concebir el mundo es la única y la mejor; de ahí las patentes incomprendiones de Iberoamérica, de Africa y de Asia, no solamente en sus estudios de aparente neutralidad intelectual, sino en sus acciones, sus omisiones y sus políticas. Es decir, solamente se cree que el dios Yano tiene una cara y en todo caso que la otra no está ligada con un mismo cerebro, sino que está enfrente.

La contraposición en la lucha frente a frente acarrea muy distintas consecuencias que la contraposición puramente de la visión con un mismo cerebro.

La primera origina luchas, la segunda comprensión del todo.

El problema no es, pues, solamente el de la formación de grandes bloques frente al mundo y el de la reinstauración de la cláusula de nación más favorecida entre ellos, sino el problema mucho más hondo de la reinstauración de los principios del derecho de gentes o internacional ante la simple consideración parcial de «relaciones» entre naciones. Camino largo y, por humano, nunca perfecto pero conducente a una mejor cooperación internacional.

La política económica interestatal—cuya expresión más importante es la comercial, ligada a la monetaria—ha tenido, desde fines del siglo XVIII hasta la crisis económica de los años treinta, una preponderancia de la ideología y una extensión de la práctica de libertad comercial, avalada por el auge de la teoría pura del comercio internacional<sup>7</sup>. Sin embargo, durante este corto período histórico de solamente siglo y medio de existencia, el proteccionismo tuvo también muchos partidarios y aplicación; dos de los más relevantes fueron la corriente ideológica alemana y la práctica estadounidense. La primera hoy convertida al librecambio y la segunda apuntando estos días—con la ronda Kennedy y la oferta del acuerdo de nación más favorecida al telón de acero—hacia una condicional apertura.

<sup>7</sup> Su formulación y análisis clásico-moderno se halla en HABERLER, G., *El Comercio Internacional*. Teoría de las relaciones económicas internacionales. Trad. y Apéndice, *De Economía Hispana*, por Román PERPIÑÁ. Barcelona (Labor), 1936, 500 págs.

Pero, hoy, los bloques coestatales significan un abandono de la ideología general de la teoría pura del comercio internacional o librecambio, aceptándola en el interior de esos grandes espacios incluyendo varios Estados, para instaurar frente a los demás un arancel protector y negociador común: un Yano que ríe hacia el interior y se muestra ceñudo hacia todos los demás países. Ante esta actitud de los más dotados, la llamada Europa de los seis y Norteamérica, son Africa e Iberoamérica los espacios humanos que intentan defenderse formando o iniciando bloques coestatales similares.

Pero el dios Yano es uno, y la prueba nos la dan las consecuencias monetarias: si muchas son ya las monedas de países africanos e iberoamericanos que acusan la insanidad económica mundial, también se hallan en situación difícil las monedas de Inglaterra, de los Estados Unidos; y ahora, estos días, la debilidad de la alemana. Las africanas e iberoamericanas muestran sus llagas, las de los países más dotados son firmes porque tienen recursos para sostenerlas y aún para hacer revertir sobre otros países sus dificultades comerciales.

He aquí, pues, las dos caras de lo monetario internacional. Hoy, por los más dotados, se defiende la *Weltanschauung* de moneda estable apoyada en los métodos y medios, teóricos y prácticos, de regulación de la moneda. Pero está de manifiesto que tales políticas no son eficientes ante las realidades de los menos dotados. Podríamos decir que la estabilidad de la moneda es tanto más factible en los países cuyas producciones dependen del hombre y están en fábricas bajo cubierta, mientras que no lo es en los países cuya producción está a cielo abierto y depende en gran parte de la tierra y del cielo, mas también de la libre e innominada formación internacional de precios.

He aquí de nuevo las dos caras; he aquí la anónima polémica económica.

Polémica quiere decir lucha y guerra; pero su voz griega también indica negociación. Lo cual implica la polémica pacífica que se resuelve con el único cerebro de las dos caras del Yano. Y el único cerebro significa convivencia internacional; es decir, llegar a «un» entendimiento del que resulte la igualdad entre la desigualdad de fuerzas.

Entre la libertad plena, cuya imposibilidad es patente por sus fracasos, y el autarquismo, cuyo fracaso es igualmente patente, el derecho y la política internacionales han de hallar las soluciones en bien de la Paz, o sea de la convivencia internacional

No desconocemos que la adaptación de principios que obliguen a cercenarse mutuamente intereses económicos para lograr una mejor convivencia internacional y la eficiente puesta en práctica es difícil, e incluso imposible

ROMÁN PERPIÑA

con universalización, dado el egoísmo humano. Pero esperamos que estas reflexiones generales aporten una contribución a la razón para paliar las consecuencias que se avecinan de esa clara lucha que apuntan los fenómenos de concentración de poder en esas instituciones coestatales de grandes espacios. Concentraciones que implican unas responsabilidades que traspasan con mucho las puramente económicas porque inciden en las relaciones y reacciones de los pueblos ante la Paz, escritas en un país que, gracias a los sanos principios humanos, mantiene la paz interior y exterior y que no ha participado en ninguna de las dos guerras mundiales.

ROMÁN PERPIÑA.